

BANK GOSPODARSTWA KRAJOWEGO

SEKRETARIAT GENERALNY

Wydział Ekonomiczny

Warszawa, 15 marzec 1947 r.

ZAGADNIENIA GOSPODARCZE

w świetle prasy fachowej i literatury zagranicą

Nr. 5 (10)

=====

Spis rzeczy:

- | | |
|---|--|
| 1. A.C. Pigou
Dochód społeczny
Definicja - mierzenie | Opracowane na podstawie
A.C. Pigou "Income"
rozdz.I, Londyn 1946. |
| 2. Pojęcie dochodu
w ujęciu J.M. Keynes'a | Opracowane na podstawie
J.M. Keynes "The General Theory
of Employment, Interest and Money"
Księga II, rozdział VI,
Londyn, 1946. |
| 3. Dr. Anders Ostlinol
Poziom płac i zagadnienie
stabilizacji pieniądza | Skandinaviska Banken
Quarterly Review
Vol. XXVIII, Nr. 1 styczeń 1947. |
| 4. Gretiakow
Przemysł węglowy Anglii
po zakończeniu wojny. | Mirowoje Choziastwo i Mirowaja
Politika, Nr. 10 - 11. |

Ako. Nr. 460 / 147
A

DOCHÓD SPOŁECZNY

=====

Definicja - mierzenie

opracowane na podstawie
A.C. Pigou "Income" rozdz.I,
London, 1946.

Dochód społeczny jest jednym z najważniejszych pojęć ekonomii politycznej. Od niego zależy w dużej mierze sytuacja gospodarcza kraju, jego stosunki handlowe z zagranicą i możliwości inwestycji i rozwoju.

Zrozumienie tego pojęcia, jego wielkości, składu jakościowego oraz czynników, które na niego wpływają - będzie tematem naszych rozważań.

Podanie definicji dochodu, mimo pozornej łatwości, jest jednak dość trudne i było (oraz jest dziś jeszcze) powodem dyskusji i wątpliwości w kołach ekonomicznych. Mówiąc potocznie o dochodzie jednostki lub społeczeństwa, myślimy zwykle o ogólnej sumie pieniędzy, którą w danym okresie np. jednego roku ta jednostka lub społeczeństwo -otrzymuje. Dochód roczny Wielkiej Brytanii wynosił np. przed wojną 4 milrd. £., obecnie 8 milrd.£.

Porównanie jednak tylko tych dwu liczb - nazwijmy każdą z nich odpowiednio dochodem pieniężnym - nie jest wystarczającym dla stwierdzenia, że dochód danego kraju wzrósł dwukrotnie. Należy bowiem uwzględnić siłę nabywczą pieniądza i porównać ilości towarów i usług jakie można dostać za wymienione sumy w odpowiednich okresach. Inaczej mówiąc, interesuje nas przede wszystkim to, co za daną kwotę można kupić - t.zw. dochód realny a nie tylko ilość samych pieniędzy.

Dochód realny powstaje w ten sposób (Marshall), że praca i kapitał, łącznie z czynnikami natury wytwarzają w pewnym okresie np.

rocznie określoną ilość netto dóbr materialnych, niematerialnych i usług. Tę łączną ilość, którą uzyskuje w pewnym okresie całe społeczeństwo a nie rząd kraju, określamy jako dochód społeczny realny, względnie (jak chcą niektórzy) jako dywidendę narodową.

Jednak oznaczenie ilości netto dóbr i usług, wytworzonych w danym czasie nasuwa właśnie największe trudności:

1) istnieje możliwość, że pewne dobra zliczać będziemy dwa razy, gdyż niektóre z nich po wyprodukowaniu mogą stać się surowcem dla wytwarzania innych. Tak np. pasza jest surowcem dla produkcji mięsa pszenica dla produkcji pieczywa, wełna dla produkcji sukna. Oczywiście, że przy końcu danego okresu będziemy mieli obok siebie pewne ilości paszy i mięsa, zboża i chleba itp., ale również określone ilości paszy i zboża wejdą w tym czasie w skład innych wyrobów. Tę część, zużytą do produkcji i zawartą w gotowych dobrach i oddanych usługach trzeba odliczyć od sumy produktów brutto, aby otrzymać prawdziwy dochód realny.

2) Przy przebiegu procesów produkcyjnych zużywają się zawsze maszyny i urządzenia. Ta zużyta część wchodzi niejako w skład gotowego wyrobu, podobnie jak surowiec, gdyż bez niej nie możnaby osiągnąć produktu. Zużyte ilości tych dóbr kapitałowych musimy odjąć od ogólnej liczby wytworzonych w danym okresie, aby otrzymać właściwy dochód realny. Inaczej bowiem liczylibyśmy je dwa razy: w formie produktów i w postaci czynników wytwórczych. Natomiast zużycia i straty dóbr kapitałowych powstałe bez związku z procesami produkcyjnymi, np. wskutek działań wojennych, nie uwzględniamy przy obliczaniu dochodu netto, lecz uważamy je za straty kapitału.

3) Powyższa uwaga nie jest jednak w zupełności jasna. Są pewne zmiany wartości urządzeń i maszyn, które nie mają związku z samą produkcją, ale które są nieuniknione przy utrzymywaniu ich w stanie

gotowym do użycia i z którymi należy się zawsze liczyć. Takie straty, np. rdza, wpływy atmosferyczne albo pożar zaliczamy zwykle nie do strat kapitałowych, lecz traktujemy jako zmniejszenie dochodu netto. Zresztą zależy to od obyczajów przedsiębiorców i przepisów władz podatkowych.

4) Dla utrzymania żywych sił roboczych potrzebne są żywność i ubranie. Niewątpliwie wyrównują one straty energii i odzieży wynikłe w czasie pracy, nie uwzględniamy ich jednak na ogół przy obliczaniu dochodu netto. Uważamy, że zużycie sił człowieka lub zwierzęcia nie jest wyłącznie następstwem jego pracy lub gotowości do pracy, lecz jest również związane z jego konstrukcją naturalną. Należałoby raczej te straty uwzględnić na koncie kapitału.

5) Wreszcie niektóre urządzenia i maszyny tracą swą wartość względnie wychodzą z użycia częściowo lub całkowicie nie w wyniku zniszczenia fizycznego lecz w następstwie postępu technicznego, wynalazków i ich względnej obsolescencji. Podobnie może się zdarzyć z zapasami nagromadzonymi przez kupca. Prof. Pigou proponuje, aby nie uwzględniać powstałych w ten sposób strat wartości dopóty, dopóki danego dobra kapitałowego nie usunie się spośród czynnych urządzeń, po czym uważać je tylko jako zużycie techniczne. Tu jednak są różne opinie i nie ma jeszcze ustalonej reguły postępowania.

Widzimy z tych kilku powyższych uwag, że istotnie, jak to zaznaczyliśmy na wstępie, w pojęciu dochodu kryje się jeszcze wiele niejasności. Zgadza się jednak wszyscy, że realny dochód w ciągu np. roku składa się z realnej konsumpcji (ilość dóbr spożytych rzeczywiście w tym okresie) i realnych inwestycji (przyrost dóbr kapitałowych netto). Realny dochód i realna konsumpcja są wielkościami zawsze dodatnimi, natomiast realne inwestycje mogą być dodatnie lub ujemne. W tym ostatnim wypadku konsumpcja przewyższa dochód, a niedobór pokrywa się z istniejącym już kapitałem lub z zaniedbania utrzymania dóbr kapitałowych w stanie zdatnym

do użytku.

Z równania stwierdzającego, że

dochód realny = konsumpcja realna + inwestycje realne

wnioskują niektórzy, że zmniejszenie się realnej konsumpcji w wyniku np. propagandy rządowej lub innej pociągnąć musi za sobą równoważny wzrost realnych inwestycji. Wypadek taki byłby jednak tylko jednym z możliwych. Równie dobrze może nastąpić poprostu tylko odpowiednie zmniejszenie dochodu, lub też częściowy spadek dochodu i jednocześnie pewien wzrost realnych inwestycji. Jaki wypadek mieć będzie miejsczależy od charakteru poszczególnych sytuacji. Innymi słowy zwiększenie akcji oszczędnościowej nie oznacza automatycznie zwiększenia inwestycji (co było twierdzeniem ekonomii klasycznej - przyp.red.). Przeciwnie, wzrost oszczędności może zmniejszyć realny dochód, a więc i zatrudnienie, czyli może być przyczyną depresji.

Jak już poprzednio podkreślaliśmy, dochód realny w pewnym okresie składa się ze strumienia dóbr i usług wytworzonych w tym czasie. Równoległe do niego płynie ściśle z nim związany strumień dochodu pieniężnego, który jest zapłatą za dochód realny lub też jego wartością wyrażoną w pieniądzu. W ten sposób każda część dochodu realnego ma określony w danej chwili równoważnik w postaci części dochodu pieniężnego.

Powyższe pojęcia są dla ekonomisty wygodne i przydatne szczególnie po naszych wyjaśnieniach dotyczących dochodu realnego. Należy tu jednak zwrócić uwagę na to, że są w danym okresie czasu przyrosty netto dóbr i usług, które nie mają odpowiednika w pieniądzu i które nie należy wliczać do społecznego dochodu realnego. Są tu np. usługi wyświadczone wzajemne i bezpłatnie przez członków rodziny, usługi mebli lub ubrania wobec ich właściciela itp. Gdybyśmy te usługi również włączyli do dochodu realnego w pewnym okresie, wtedy odpowiadający to-

mu okresowi dochód pieniężny byłby wartością części tylko dochodu realnego. My rozpatrywać będziemy dochód realny tylko w naszym poprzednim ujęciu, ściśle wiążąc go z odpowiednim dochodem pieniężnym.

Nasze wytłumaczenie dochodu pieniężnego odpowiadającego dokładnie dochodowi realnemu w tym samym okresie czasu nie jest identyczne z dochodem pieniężnym w interpretacji brytyjskich i innych władz podatkowych. Urzędy Skarbowe uważają za dochód i obciążają podatkiem np. odsetki od pożyczek wojennych, emerytury itp., którym nie towarzyszy w danym okresie wzrost oddanych usług lub wyprodukowanych dóbr. Jest to z ekonomicznego punktu widzenia - jedynie przekaz pieniężny, podział otrzymanego dochodu między inne osoby. Władze podatkowe uważają to jednak za nowy dochód, chociaż nie traktują w ten sposób sum, które, np. głowa rodziny przydziela ze swej pensji innym członkom rodziny. Wskutek tego dochód społeczny w interpretacji władz skarbowych jest wyższy od dochodu w naszym ujęciu i przekroczył on np. w roku 1943/44 właściwy dochód społeczny Wielkiej Brytanii o 7,5%.

Nakładanie podatków nasuwa nam jeszcze jedną trudność. Zgadzaemy się, że to co czynniki wytwórcze otrzymują za swe usługi jest zupełnie tym samym co społeczeństwo płaci za nie. Czyli dochód pieniężny jest bądź sumą przychodów pieniężnych poszczególnych czynników produkcji, bądź też wartością pieniężną ich produkcji. Skoro jednak mamy zjawisko podatków, lub też odwrotnie subsydiów dla finansowania konsumpcji, wtedy zarobki pieniężne czynników wytwórczych możemy ujmować łącznie z płaconym podatkiem lub też z wyłączeniem jego. Otrzymamy zatem dwie liczby przy tym samym dochodzie realnym. Aby móc mimo to przyrównać dochody pieniężne czynników produkcji i wartość pieniężną ich wytworów należy odliczyć produkty i usługi wykonywane bezpośrednio dla rządu, jak np. okręty, samoloty itp., które odpowiadać winny w swej wartości wielkości podatków, po czym liczyć pozostałą produkcję czynników wytwór-

owych normalnie bez uwzględnienia podatków.

Wyliczanie i porównywanie dochodów pieniężnych w różnych okresach i różnych miejscach nie sprawa większych trudności gdy ten sam pieniądź znajduje się w obiegu. Trudności jednak pojawiają się z chwilą zmiany siły nabywczej pieniądza, kiedy to zwykłe zestawianie liczb nie oddaje obrazu rzeczywistości. Należy zatem umieć mierzyć i porównywać dochód realny - i tu natrafia się na duże trudności. Gdybyśmy stwierdzili, że odpowiednie pozycje dochodu realnego w jednym okresie są o pewien procent większe lub mniejsze od tych samych pozycji w innym okresie moglibyśmy powiedzieć, że cały dochód realny w jednym wypadku jest o ten sam procent większy lub mniejszy niż drugi dochód realny. Gdyby były między poszczególnymi pozycjami odchylenia moglibyśmy określić pewne granice, między którymi zawiera się różnica dwu odpowiednich dochodów. Granice te jednak mogą być niekiedy bardzo oddalone i uniemożliwiają wyciągnięcie konkretnych wniosków. Wtedy posługujemy się zwykle metodą wskaźników, która, choć powszechnie stosowana, nie jest wolna od zastrzeżeń. Metoda ta polega na tym, że wybieramy pewien okres jako podstawowy i oznaczamy każdą ilość artykułu będącego częścią dochodu realnego w tym okresie wskaźnikiem "100". Jeśli ilość tego artykułu w innym okresie wzrośnie np. o połowę oznaczmy go liczbą "150"; jeśli spadnie o połowę - liczbą "50%". Przypuśćmy, że w pewnym okresie dochód realny składa się tylko z dwu produktów A i B (oznaczymy je zatem wskaźnikiem "100") i założymy, że w innym okresie ilość towaru A wzrosła dwukrotnie, zaś ilość towaru B dwukrotnie zmalała. Wobec tego w nowym okresie będziemy mieli odpowiednio cyfry "200" i "50", zaś przeciętnie $\frac{200 + 50}{2} = 125$, czyli wzrost realnego dochodu wynosi wg tego 25%. Jeżeli obecnie przedstawimy okresy podstawowy i porównawczy i w tym nowym okresie podstawowym (który poprzednio był okresem późniejszym) przyjmujemy wskaźniki

"100", wtedy w drugim okresie otrzymamy również odpowiednio cyfry "200" i "50", czyli znów wzrost o 25%. Zatem w jednym wypadku otrzymaliśmy wzrost dochodu realnego między okresem wcześniejszym i późniejszym, zaś w drugim, przy innej podstawie obliczenia, otrzymaliśmy wyniki odwrotne. Są to oczywiście odpowiedzi sprzeczne ze sobą i nie mogą przedstawiać większej wartości. Błąd naszego rozumowania polega na tym, że oznaczyliśmy odpowiednie ilości towarów A i B w roku podstawowym liczbami "100", nie zwracając uwagi na istniejące konkretne ilości tych towarów. W szczególności, gdy przyjmujemy, że ilości towarów A i B są jednakowe w roku podstawowym (np. ilości rowerów i kapeluszy) wówczas zakładamy w naszym rozumowaniu, że jednostka towaru A jest równoważna jednostce towaru B, co na ogół nie ma miejsca. Aby móc przy użyciu wskaźnika stwierdzić zmianę dochodu realnego w dwu lub więcej okresach porównawczych, należy określić równoważnik jednostki towaru A wyrażony w jednostkach towaru B (lub odwrotnie). Znaleźnienie zatem odpowiedniego równoważnika jest koniecznym warunkiem zastosowania metody wskaźników. Najlepiej zbudować taki wskaźnik, który nadaje odpowiednią wagę poszczególnym pozycjom w zależności od wysokości nakładów na nie. Jeśli ilość towarów A i B w danym okresie jest równa, uważamy jednostkę towaru A za równoważnik takiej ilości jednostek B, którą kupimy za wartość (cenę) jednostki A. Jeśli ilości tych towarów są nierówne uważamy jednostkę A za równoważną takiej ilości jednostek B, którą kupimy za cenę jednostki A, pomnożoną przez całkowitą ilość tych jednostek i podzieloną przez całkowitą ilość jednostek B.

Wprowadzając te pojęcia nie usuwamy jeszcze wszystkich wątpliwości. Byłoby przecież również możliwym mierzyć porównawcze znaczenie dwu towarów nie ceną, którą obecnie płacą za nie, lecz ceną, którą nabywcy skłonni byliby zapłacić przed powzięciem decyzji rezyg-

nacji z kupna. Ważnym jest również to, że pewne towary kupują prze-
ważnie ludzie zamożni, inne zaś ludzie biedni. Poza tym, który z dwu
okresów należy przyjąć za podstawowy, również nie jest rzeczą zupełnie
oczywistą.

Trudności zaznaczone zaledwie w powyższych rozważaniach wskazu-
ją na kruche i niepewne podstawy stosowania metody wskaźników dla porów-
nywania wielkości różnych realnych dochodów, z czego warto zdać sobie
sprawę.

Zastanowimy się jeszcze nad tym, od czego głównie zależy wyso-
kość dochodu realnego w kraju. Przypuśćmy, że między dwoma okresami
ma miejsce pewien postęp techniczny, w wyniku którego inny jest układ
proporcjonalny towarów w dochodach realnych tych okresów. Jeżeli zmia-
ny techniczne uczyniły produkcję towarów A tańszą, wówczas może na-
stąpić znaczne zwiększenie tej produkcji przy jednoczesnym pewnym ogra-
niczeniu produkcji towarów B. Wobec tego, że mamy mniej jednostek B -
nie możemy twierdzić, że dochód realny w drugim okresie jest większy
niż poprzednio, możemy wszakże powiedzieć, że postęp techniczny przyspo-
rzył naszym czynnikom wytwórczym zdolność wytwarzania większego docho-
du realnego. Zatem wpływ rozwoju techniki na wzrost potencjalnego do-
chodu społecznego jest jednym z najważniejszych, chociaż nie zawsze moż-
na powiedzieć w jakim stopniu on się do tego przyczynia.

Powyższe uwagi dość ogólnie nakreślone powinny nam wyjaśnić nie-
co ważny problem dochodu społecznego.

Pojęcie dochodu w ujęciu J.M. Keynes'a

=====

- 1) opracowane na podstawie
J.M. Keynes
"The General Theory of
Employment, Interest and Money"
księga II, rozdział VI,
Londyn, 1946.

Przypuśćmy, że w ciągu pewnego okresu czasu przedsiębiorca sprzedaje konsumentom lub innym przedsiębiorcom swe produkty za sumę A. W tym samym czasie jednak nabydzie on od innych przedsiębiorców dla swoich celów pewne ilości gotowych wyrobów na sumę np. A'. Jednocześnie założmy, że przy końcu tego okresu wartość urządzeń kapitałowych, zapasu gotowych fabrykatów i półfabrykatów wyraża się łączną liczbą np. G.

Suma algebraiczna

$$A + G - A'$$

która wyraża ogólną wartość dóbr i środków obrotowych, będących w posiadaniu przedsiębiorcy przy końcu omawianego okresu, zawiera jednak nie tylko wynik działalności przedsiębiorstwa w danym czasie lecz również pozostałości z aktywności i stanu posiadania przedsiębiorcy w okresie poprzednim. Obliczenie tej wielkości, którą należy odjąć od powyżej sumy pozwoli nam znaleźć dochód omawianego okresu czasu.

Zrozumiałym jest, że w czasie produkcyjnego przedsiębiorca musiał konserwować i ulepszać swoje urządzenia i maszyny z drugiej strony świadomie dopuszczał ich zniszczenie w związku z procesem produkcji. Gdyby przedsiębiorca produkcji w ogóle nie podjął, to jednak musiałby pewną sumę, inną niż poprzednio, wydać na niezbędne konserwacje i ulepszania swych dóbr kapitałowych, chcąc je utrzymać w stanie zdolnym do użytku. Przypuśćmy, że wydałby na to sumę B' i wtedy wartość jego urządzeń i innych dóbr w jego posiadaniu przy końcu tego bez-

czynnego okresu wyrażałaby się cyfrą inną niż poprzednio np. G' .

Wtedy

$$G' - B'$$

oznaczałoby największą czystą wartość urządzeń, którą możnaby zachować z okresu pozbawionego procesu produkcyjnego, zaś

$$(G' - B') - (G - A')$$

wyrażałoby utrata wartości urządzeń w wyniku wytworzenia dóbr o wartości A . Wielkość tę, będącą jakgdyby kosztem użycia urządzeń spowodowanym produkcją A oznaczmy symbolem U . Ogólną sumę wypłaconą przez przedsiębiorcę innym czynnikom produkcji w zamian za ich usługi, która dla tych czynników jest ich dochodem, nazwiemy kosztem czynników produkcji A - i oznaczamy literą F .

Suma

$F + U$ przedstawia nam koszt pierwotny produkcji A .

* Dochodem przedsiębiorcy brutto nazywamy nadwyżkę wartości dóbr sprzedanych w ciągu danego okresu nad koszt pierwotny produkcji tych dóbr. Skoro zaś uprzytomnimy sobie, że dochód innych członków społeczeństwa poza przedsiębiorcą, będących czynnikami wytwórczymi równy jest kosztowi F , wtedy dochód społeczny ogólny brutto oznaczmy jako

$$A - U$$

Jasnym jest, że wysokość dochodu przedsiębiorcy ma duże znaczenie dla poziomu zatrudnienia, gdyż w zależności od przewidywanego dochodu czyli przewidywanej nadwyżki A nad $F + U$, przedsiębiorca decyduje się na utrzymanie odpowiedniego stanu zatrudnienia. Można przypuścić wypadek mało spotykany w praktyce gdy

$$G - A' > G' - B'$$

czyli gdy

$$U < 0$$

Będzie to miało miejsce np. wtedy, gdy w danym okresie czynione będą wprawdzie nakłady, nieukończony jednak będzie proces produkcyjny i

towary nie będą sprzedane, bądź też gdy mamy do czynienia z przemysłem zintegrowanym, w którym A' jest bardzo małe lub jest zerem.

Ciekawym będzie też wspomnieć, że przy powyższych oznaczeniach ogólna konsumpcja społeczeństwa

$$C = \sum (A - A')$$

zaś ogólne inwestycje

$$I = \sum (A' - U)$$

Natomiast w ustroju całkowicie integralnym, gdzie $A' = 0$

$$C = A$$

$$\text{oraz } I = -U = G - (G' - B')$$

czyli U jest poprostu dezinwestycją.

Obok powyższych zmian wartości urządzeń wynikających ze swobodnej decyzji przedsiębiorcy do podejmowania produkcji są również niezależne od niego straty lub zyski w wartości tych urządzeń wynikające, np. ze zmian na rynku walutowym, obsolescencji, wypadków itp. Otóż niektóre z tych zmian nie są zupełnie nieoczekiwane np. obsolescencja. Nazwijmy ten rodzaj strat - niezależnie lecz częściowo przewidywanych - jako nadwyżkę deprecjacji urządzeń nad U kosztem dodatkowym i oznaczmy V . Obecnie jesteśmy w stanie podać definicję czystego dochodu społecznego, który powstaje po odjęciu od dochodu brutto wartości V i wyraża się wzorem

$$\text{dochód społeczny netto} = A - U - V$$

Są jednakże takie straty, których nie można w żaden sposób przewidzieć np. trzęsienie ziemi lub wyjątkowa obsolescencja. Strat tych - oznaczmy je W - nie uwzględnimy przy obliczaniu dochodów i zwykle zapisujemy bezpośrednio na konto kapitału. Tu jednak możemy łatwo napotkać trudności w związku z klasyfikacją tych kosztów i umieszczaniem ich na odpowiednim koncie. Wielkie znaczenie pojęcia czystego dochodu wynika z psychologicznego wpływu wielkości dodatkowego kosz-

tu V na ilość bieżącej konsumpcji. Czysty dochód bowiem jest to właśnie ta suma, która jest do rozporządzenia dla bieżącej konsumpcji. Natomiast wpływ kosztów niespodziewanych oznaczonych literą W jest innego rodzaju, gdyż nie ograniczają one ani nie rozszerzają bieżącej konsumpcji. W sprawie rozdzielania jednak wielkości V i W są jeszcze rozbieżności, przy czym wpływ tu mają rozmaite czynniki psychologiczne i zwyczajowe.

Jeżeli urządzenie jest nowe, wówczas przewidywana wartość kosztu dodatkowego V jest wielkością możliwą do określenia. Gdy jednak urządzenie to pracuje już czas dłuższy, wartość kosztu V może ulegać zmianie w wyniku zmian w naszych przewidywaniach. Wtedy stratę niespodziewaną W możemy nazwać zdyskontowaną wartość różnicy między początkową i zmienioną wielkością $U + V$. W praktyce księgowej określa się na żądanie angielskich władz podatkowych, pewną sumę pieniędzy, która powinna odpowiadać $U + V$ i utrzymuje się ją bez zmiany przez cały czas pracy tego urządzenia, bez względu na ewentualne zmiany w przewidywaniach. Jednakże często okazuje się potrzebnym uwzględniać okresowe poprawki w koszcie dodatkowym V . Wygodnym może być wprowadzenie kosztu dodatkowego podstawowego, obliczonego w chwili instalowania urządzenia, oraz kosztu dodatkowego bieżącego.

Możemy jeszcze powiedzieć inaczej, że kosztem dodatkowym V nazwiemy to wszystko, co przeciętny przedsiębiorca odejmie od swego dochodu dla otrzymania dochodu netto, który używa do określenia dywidendy (w wypadku spółki) lub dla określenia skali bieżącej konsumpcji (w wypadku jednostki). Należy pamiętać, powtarzamy, aby strat lub zysków nadzwyczajnych W nie wpisywać na konto kosztów dodatkowych, lecz na konto kapitału, aby nie wywierać nadmiernego wpływu na stopę bieżącej konsumpcji.

Ciekawym będzie zwrócić uwagę na to, że Marshall odwoływał

się do poborców podatkowych i ich sposób określania dochodu, uważał bowiem, że Urząd Skarbowy na podstawie doświadczenia może najlepiej określić co należy nazwać czystym dochodem.

Warto również wspomnieć na zakończenie, że J.N. Keynes w swej poprzedniej pracy "Treatise on Money" określał dochód w nieco inny sposób, biorąc pod uwagę nie wpływy rzeczywiste lub przewidywane z bieżących operacji przedsiębiorcy, lecz wpływy "normalne" lub wpływy "równowagi" dla przedsiębiorstwa. Ze względu na pewne trudności, które się w związku z tym wyłaniały Keynes odstąpił później od tej koncepcji.

Poziom płac i zagadnienie stabilizacji pieniądza

=====

opracowane na podstawie dr. Anders Ostlind "The wage level and the problem of monetary stabilization", Skandinaviska Banken, Quarterly Review, Styczeń 1947.

Od końca ubiegłego stulecia, okresu szybkiego postępu technicznego i wzrostu wydajności pracy, wyłoniło się zagadnienie związku między powiększeniem produktywności i stabilizacją pieniądza.

Wzrost wydajności produkcji przy stałej wartości pieniądza jest równoznaczny praktycznie ze zwyżką cen. To spostrzeżenie nasuwało ekonomistom różne pomysły rozwiązania problemu stabilizacji.

Davidson (1899) twierdził, że w okresach szybkiego rozwoju technicznego poziom cen winien spadać proporcjonalnie do wzrostu wydajności przy stałym poziomie płac, aby w ten sposób umożliwić wszystkim odpowiedni udział w zwiększonym dochodzie społecznym. Stałość płac zależy jednak zarówno od sytuacji na rynku pracy i koniunktury gospodarczej jak i coraz potężniejszej w wielu krajach akcji Związków Zawodowych.

Inni myśleli nad użyciem standartu złota jako środka stabilizacji pieniądza, na ogół jednak taka koncepcja nie budzi zaufania.

Dał temu wyraźnie wyraz Wicksell (1922), stwierdzając, że wartość złota zależy od polityki arbitralnej Stanów Zjednoczonych, które posiadają w swym ręku większość jego zapasu i nad którymi czynniki zewnętrzne nie mają kontroli.

Opinia szwedzkiego uczonego pozostała na ogół aktualną aż do dnia dzisiejszego z tym zastrzeżeniem, że przy stałej wartości dolara w złocie siła nabywcza złota zależy nie tyle od polityki centralnych

amerykańskich władz monetarnych, ile od sytuacji na tamtejszym rynku pracy.

Potężny rozwój związków zawodowych w Stanach Zjednoczonych i wielki wpływ, jaki wywierają one na wysokość płac nominalnych, stały się nowym ważnym czynnikiem światowego systemu pieniężnego. Zmusza to wszystkie kraje, które pragną utrzymania wartości swej waluty w pewnym stałym stosunku do wartości dolara, do kształtowania własnych cen a przez to i płac w zależności od cen i płac amerykańskich, po uwzględnieniu poprawek na różnice wydajności.

Można śmiało dziś twierdzić, że stabilizacja waluty, zarówno w Ameryce Północnej jak i w krajach Europy Zachodniej, nie została jeszcze osiągnięta w sposób trwały. Należy liczyć się w najbliższych latach poważnymi zmianami tak w ogólnym poziomie płac i sile nabywczej pieniądza jak i w kształtowaniu się poszczególnych rynków krajowych. W związku z tym należy zwrócić uwagę na wzrastający w licznych państwach obecnie stopień monopolizacji, co wywiera wielki wpływ na problem płac i cen. Inne państwa pozostając nadal oficjalnie wierne zasadom gospodarki wolnej, pozwalają jednak na powstawanie silnych organizacji pracowników i pracodawców. Organizacje te wywierają tak wielki wpływ na życie gospodarcze swych krajów, że zasługują na dłuższe omówienie. Tworzą one często poważne przeszkody dla tendencji przystosowania czynników wytwórczych między różnymi gałęziami produkcji. Wpływają znacznie na kształtowanie się płac i ograniczają w ten sposób konkurencję. Przede wszystkim jednak - i to jest ich głównym celem - starają się o zapewnienie jak najlepszych korzyści i warunków materialnych dla swoich członków. Porozumienia pracodawców mogą n.p. wykonywać kontrolę nad powstawaniem nowych przedsiębiorstw, związki pracownicze

mogą ograniczać dostęp do pewnych zawodów i wykorzystywać swą pozycję dla podbijania płac. Jest to oczywiście łatwiejsze wtedy, gdy praca ich jest podstawową dla danej produkcji i gdy koszty jej są małe w porównaniu z kosztami ogólnymi. Zależy to poza tym od charakteru dóbr produkowanych i usług oddawanych przez pracowników lub przedsiębiorców, od istnienia środków zastępczych dla ich wytworów, stopnia konkurencji zagranicznej i t.p.

Problem ten staje się i stawać się będzie przypuszczalnie coraz bardziej ciekawym i poważnym, mając głębokie reperkusje natury socjalnej.

Należy przewidywać tworzenie się związków-cechów o charakterze ekskluzywnym, obejmujących ograniczone ilości specjalistów i fachowców w różnych dziedzinach. Należy przewidywać ich ostrą walkę o płace i przywileje, czego przedsmak dał strajk Związku Pilotów w Stanach Zjednoczonych, walczących o wyższe zarobki kapitanów linii powietrznych.

Należy przewidywać wreszcie - i tu jest główny sens przyszłych przemian - że w miarę większych wymagań na wykwalifikowaną pracę w związku z rozwojem techniki, wysoko wyszkoleni pracownicy wzmocnią swą pozycję nie tylko wobec "kapitalistów", lecz również w stosunku do robotników i niewykwalifikowanych pracowników umysłowych.

Tradycyjny konflikt klasowy między kapitalistami i pracownikami traci coraz więcej na swej ostrości. Zarówno coraz częstrze oddzielanie osoby właściciela od osoby fachowca-kierownika zakładu pracy jak i ostatnie przemiany prawno-gospodarcze powodują zanikanie walki klasowej w znaczeniu marksistowskim i zastępują go niemniej ostrą walką między stosunkowo nielicznymi specjalistami i wielką masą pracowników niewykwalifikowanych.

Powstaje więc nowa warstwa na miejsce kapitalistów - warstwa fachowców, których liczba i siła rośnie. Ich sytuacja prawna jako pracowników będzie jednak inne niż dotychczasowych kapitalistów. Ich sytuacja finansowa będzie osłabiona działaniem podatku dochodowego o silnej progresji. Pozycji kapitalistów przypuszczalnie nie zajmą.

Wpływ tej nowej warstwy na ogólny poziom życia mas pozostałych pracowników zależy będzie od wzrostu globalnej produkcji w wyniku pracy specjalistów oraz od ich dochodów. Niezależnie jednak od możliwego ogólnego wzrostu stopy życiowej, walka między różnymi grupami społecznymi oraz walka związków zawodowych z pracodawcami będzie nadal prowadzone.

Wydejność produkcji naogół nie wzrasta w wyniku walk o płace, czyli udział w korzystaniu z tej produkcji. Wskutek tego poszczególne grupy pracowników wyzyskując swoje pozycje i możliwości, będą starały się drogą coraz bardziej bezwzględnej akcji ubiec inne grupy w wyścigu wysokich płac i uzyskać w ten sposób większą względnie część dochodu społecznego. Innymi słowy będzie to zabezpieczanie sobie korzyści kosztem innych grup społecznych.

Najlepszym rozwiązaniem w tej sytuacji byłoby podniesienie poziomu produkcji, jeżeli jednak został osiągnięty poziom pełnego zatrudnienia, to przy danym postępie technicznym są tu możliwości bardzo małe. Wtedy, wskutek zwyżki płac, przy braku odpowiedniego podniesienia się produkcji, rezultatem będzie nie wzrost poziomu życia pracowników, lecz wzrost cen, a więc spadek wartości pieniądza. Możliwym jest wprowadzić pewne umiarkowanie ze strony różnych organizacji pracowniczych ze względu na chęć utrzymania stałości waluty, jednak trudno

oczekiwać tego od wszystkich grup jednocześnie. Związek, mający specjalnie silną pozycję, nie zechce z niej zrezygnować, to zaś pociągnie inne.

Pracownicy twierdzą, że muszą w ten sposób postępować, aby zapobiec gromadzeniu wzrostu dochodu społecznego w rękach przedsiębiorców. Zapominają jednak, że są oni jednocześnie kupującymi dobre produkowane i że przy ustalaniu cen przedsiębiorcy liczą się z siłą nabywczą konsumentów, chcąc więcej sprzedać.

W długim okresie czasu poziom cen będzie miał tendencję zniżkową przy wzrastającym poziomie technicznym i stałym poziomie płac. Wyjątkiem będzie system w dużym stopniu zmonopolizowany, gdzie producenci mogą być bardziej zainteresowani w wysokich cenach niż w dużym obrocie. Wtedy mogą powstać ujemne efekty na zatrudnienie i produkcję, które dla pracowników będą bardziej groźne, niż brak wzrostu realnych zarobków.

Gretiekow

Przemysł węglowy Anglii po zakończeniu wojny.

Mirowoje Choziajstwo
i Mirowaje Politika
Nr. 10 - 11.

W okresie drugiej wojny światowej przemysł węglowy stanowił najsłabszą pozycję w ogólnej gospodarce Anglii. W 1945 roku wydobycie węgla w porównaniu do 1939 r. spadło o 57.3 miln.ton.

Wydobycie węgla w latach wojny (w miln.ton.)

1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
231.3	224.3	206.3	203.6	194.5	184.1	174.0

Po zakończeniu wojny wydobycie węgla nadal się obniżało. W początkach 1946 r. stan wydajności kopalń węgla w całym przemyśle węglowym brytyjskim spadł do poziomu z lat 1888-1889 (174 miln.ton).

W drugim kwartale zanotowano pewien wzrost wydobycia, a następnie nastąpiła ponowna zniżka w procesie wydobywania węgla.

A więc w lipcu 1946 roku poziom produkcji węgla stał na wysokości z końca 1945 r. Świadczą o tym zestawienia przeciętnego wydobycia w okresach tygodniowych (w tys.ton):

1	9	4	5	1	9	4	6
listopad			grudzień	czerwiec			lipiec
3.593			3.276	3.394			3.272

Równocześnie zanotowano wydatne zmniejszenie zapasów węgla w kraju z 16.5 miln.ton w r.1944 do 11 miln.ton zimą 1945/46.

Węgiel zawsze stanowił ważną pozycję w eksporcie brytyjskim. W przededniu drugiej wojny światowej Anglia wywoziła przeciętnie od 35 - 40 miln.ton węgla rocznie na ogólną sumę 40 mil. f.szt.

Obecnie maksymalne możliwości wywozu węgla nie przekraczają 2 - 3 miln. ton rocznie (w maju 1946 wywieziono 187 tys. ton, w czerwcu 233 tys.ton). "Economist" uważał już 27.7.1946, że zimą 1946/47 kraj zostanie dotknięty deficytem węglowym na 10 miln. ton i wyczerpie wszystkie swe rezerwy.

Zasadniczymi przyczynami tak niskiego stanu wydobywania są: przede wszystkim przestarzałe urządzenia techniczne kopalń, brak sił roboczych i mała wydajność pracy. Na nieszczęście angielska statystyka oficjalna nie zawiera danych o ilości zainstalowanych urządzeń nowoczesnych w kopalniach. O stopniu zużycia maszyn i urządzeń technicznych w szybach możemy sądzić z poszczególnych oświadczeń osób kompetentnych w tym dziale produkcji.

A więc na zjeździe partii laburzystów w 1944 r. Grenfell, były sekretarz departamentu górnictwa oświadczył, że 95% szybów węglowych jest zaniedbanych i mało produktywnych. Wg oficjalnych danych maszyny wiernicze zainstalowano zaledwie w 938 szybach (na ogólną liczbę 1720), bagrów przeładunkowych

prorowadzono jeszcze na mniejszą liczbę. W całej Anglii pracują zaledwie 192 bagry przeładunkowe, z czego 119 w kopalniach, a pozostała ilość w kamieniołomach. W okresie wojny zlikwidowano pewną ilość szybów karłowatych a mimo to w początkach 1945 r. w Anglii było 409 szybów (25%) o liczbie zatrudnionych poniżej 20 ludzi, niewielkie kopalnie o liczbie zatrudnionych poniżej 100 ludzi stanowią 45% ogółenj liczby szybów. W kopalniach Anglii dotychczas, jako siłę pociągową używa się konny, a problem mechanizacji transportu nie został do tej chwili rozwiązany pozytywnie.

W górnictwie węglowym brytyjskim dało się zauważyć poważne zmniejszenie liczby zatrudnionych (w tysiącach)

1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
781	766	749	697	700	707	710	708

W początkach 1946 liczba zatrudnionych w przemyśle węglowym w dalszym ciągu spadła. Nie mając nadziei na przypływ nowych sił roboczych do kopalń, rząd laburzystowski zdecydował się na utworzenie przy ministerstwie zaopatrzenia specjalnego urzędu dla mobilizacji pracowników przemysłu węglowego. Przewidywana jest konieczność zwerbowania 20 - 25 tysięcy ludzi do prac w kopalniach. Jednak w pierwszych miesiącach 1946 r. żadne zmiany na lepsze pod względem dopływu świeżych sił roboczych nie nastąpiły. Dopiero począwszy od marca tegoż roku, laburzystom udało się zahamować dalszy ubytek sił roboczych, a nawet w maju i czerwcu zanotowano na tym odcinku pewną poprawę. Lecz ten wzrost (200 - 300 ludzi na tydzień) był tak nieznaczny, że gdyby to tempo zostało nadal utrzymane, to dopiero po 5 latach, przemysł węglowy mógłby pokryć swe zapotrzebowanie w ludziach, które obliczono na

80.000 górników. W lipcu 1946 roku wg spisów górniczych w przemyśle węglowym pracowało 699 tys. robotników. Lecz liczba rzeczywiście zatrudnionych była o wiele niższa, gdyż w tej liczbie około 50 tys. osób było zatrudnionych przymusowo, wielu pracowało zaledwie jeden dzień w tygodniu, pozostałe dni poświęcając pracy w innych gałęziach przemysłu.

Shinwell na konferencji prasowej w kwietniu 1946 r. oświadczył, że w stosunku do tego rodzaju pracowników zastosowane będą represje między innymi przez odesłanie ich do armii, jak również zagrożono represjami tymi pracownikom, którzy wezmą udział w strajkach. Jedną z przyczyn braku dopływu świeżych sił robotniczych do przemysłu węglowego są złe warunki pracy w kopalniach oraz niskie wynagrodzenie, niespotykane w innych gałęziach przemysłu.

Płace w przemyśle węglowym w okresie wojny pozostały daleko w tyle w porównaniu z płacami w przemyśle wojennym. Różnica ta zaznaczyła się wydatnie szczególnie w pierwszych 2 - 3 latach wojny. Pod koniec wojny różnica ta zmalała, lecz i tak średnie wynagrodzenie górnika wyniosło 105 szylingów tygodniowo, co jednak stanowiło bardzo poważne odchylenie w porównaniu do płac w innych gałęziach przemysłu, nie mówiąc już o przemyśle lotniczym, gdzie średnie wynagrodzenie robotnika wyniosło 166 szylingów tygodniowo.

Wskutek złych warunków bezpieczeństwa pracy w kopalniach brytyjskich liczba nieszczęśliwych wypadków rośnie z dnia na dzień. Według urzędowych na tysiąc górników zatrudnionych w przemyśle węglowym - przypadało w 1939 - 171, 1940 - 192, 1941 - 221, 1942 - 229, 1943 - 250 nieszczęśliwych wypadków.

W ciągu sześciu lat wojny roczne wydobyte na jednego górnika wynosiło przeciętnie 62 tony czyli o 20,5% mniej niż w 1939 r. W okresie powojennym nie zaznaczyła się żadna poprawa w tym kierunku.

Srednie dzienne wydobycie w lipcu 1946 roku również obniżyło się i wyrażało się 1,02 tony na jednego człowieka, podczas gdy w 1939 r. osiągnęło cyfrę 1,14 t. Spadek ten równa się 10,5%. Roczna produkcja węgla w brytyjskim przemyśle węglowym jest najniższą ze wszystkich przemysłów węglowych świata. Zmniejszenie wydobycia węgla i obniżenie wydajności pracy należy tłumaczyć wyczerpaniem górników i niedostateczną ich kwalifikacją. W okresie wojny racje żywnościowe górników, szczególnie pod względem ilości tłuszczu i mięsa wg opinii dziennika "Times" (1.IX. 1945) były niewystarczające dla efektywnej pracy w podziemiu.

Jeżeli chodzi o wiek górników, to ponad 100 tys. ludzi przekracza 55 lat, a 45 - 50 tysięcy to młodzież zmobilizowana do pracy w przemyśle węglowym, t.zw. "dzieci Bevina", w okresie piastowania przez Bevina teki ministra pracy w gabinecie Churchilla. Młodzież ta nie tylko nie posiada żadnych kwalifikacji górniczych, ale i nie chce pracować w kopalniach i przy pierwszej sprzyjającej okoliczności przechodzi do innych gałęzi przemysłowych, nie bacząc na represje w takich wypadkach stosowane.

W maju 1946 roku zostało uchwalone prawo przejściu prywatnych kopalń na własność państwa. Lecz prawo to nie wniosło narazie żadnych poważniejszych zmian. W każdym razie fakt ten nie zakończył walki, jaką prowadzą już od ćwierć wieku górnicy angielscy o uspołecznieniu przedsiębiorstw węglowych.

Nie ulega wątpliwości, że koła reakcyjne, ponosząc pierwszą porażkę w odniesieniu do polityki nacjonalizacji, nie zaniechają i dalszej walki w obronie swego stanu posiadania.

Laburzyści reklamują nacjonalizację i przedstawiają swój program działania jako program przebudowy socjalistycznej.

Nacjonalizacja w przedstawieniu laburzystów polega na wykupie od kapitalistów własności na zasadach sprawiedliwości. Magnaci

węglowi otrzymają rekompensatę w sumie 165 miln. f.szt., wypłata których wydatnie obciąży przemysł węglowy.

Łącznie z uprzednio wypłaconymi 64 miln.f.szt.właścicielom pokładów węgla przelane będzie z tytułu upaństwowienia przedsiębiorstw 229 miln.f.szt.

Z tytułu zaniedbania kopalń i braku technicznego uposażenia będą regulować należności nie poprzedni właściciele, a podatnicy zmuszeni płacić w drodze ściąganych podatków opłaty za modernizację kopalń, wstawione do budżetu w sumie ponad 100 milionów funtów. Posiadacze pokładów zostali absolutnie zwolnieni od odpowiedzialności i moralnej i materialnej za swoją rabunkową gospodarkę w kopalniach. Równocześnie właściciele nie są usunięci od wpływów na interesy przedsiębiorstw upaństwowionych, a odwrotnie zachowują swe silne pozycje, jako kierownicy przy bardzo wysokich uposażeniach. Zupełnie jasnym jest bardzo ograniczony charakter nacjonalizacji przeprowadzanej przez laburzystów, bez pomniejszenia interesów kapitalistów.

Angielski przemysł węglowy, który zostanie wykupiony na rachunek narodu angielskiego winien wg planu laburzystowskiego rządu odegrać wielką rolę w walce gospodarczej Anglii na rynkach zagranicznych. Dlatego też w laburzystowskich kołach brytyjskich w związku z upaństwowieniem przemysłu węglowego dość dużo i chętnie mówi się o problemie technicznej i ekonomicznej rekonstrukcji kopalń, sam proces zaś nacjonalizacji odkładając na okresy późniejsze.

W dalszym ciągu również pozostaje niejasnym problem udziału robotników w nowej organizacji przemysłu węglowego. Raczej wg wiadomości napływających z Anglii sądzić należy, że rząd brytyjski narazie idzie po linii zachowania kierownictwa w osobach b. posiadaczy kopalń, a nie po linii demokratyzacji przedsiębiorstw. O tym świadczy również i skład utworzonego Państwowego Zarządu Węglowego. Na dziewięciu człon-

ków tego zarządu spotykamy takie nazwiska jak Young i innych.

Górnicy Anglii wiążą z upaństwowieniem nie tylko sprawę uzdrowienia przemysłu węglowego, ale i nadzieję na poprawienie warunków socjalnych. Lecz są wszystkie dane do mniemania, że strona socjalna nacjonalizacji może być przez rząd laburzystowski zapomniana w nowym układzie sił w przemyśle węglowym. Dlatego też walki o nacjonalizację trwają nadal. Koła reakcyjne w dalszym ciągu występują przeciwko żądaniom górników i wywierają nacisk na ministrów laburzystowskich w kierunku ochrony swych interesów.

Górnicy angielscy podtrzymywani przez angielską partię komunistyczną walczą o najszybsze i najbardziej racjonalne wprowadzenie w życie swych postulatów, opartych na najbardziej demokratycznych zasadach, zmierzających do reorganizacji przemysłu węglowego.

